

· · · · · 创业地图丛书 · · · · ·



# 钱景

8 万元过把创业瘾

周明启 / 编著

有人说：创业难。这本书告诉你，创业不难！只要有心，商机无处不在！

**HOW  
TO INVEST IN  
THE SMALL SHOP**



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



· · · · · 创业地图丛书 · · · · ·



# 钱景

8 万元过把创业瘾

周明启 / 编著

HOW  
TO INVEST IN  
THE SMALL SHOP



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

**图书在版编目(CIP)数据**

“钱”景/周明启编著. —北京:中国经济出版社,2004.11

(创业地图)

ISBN 7-5017-6651-7

I. 创… II. 周… III. 私人投资 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 109084 号

出版发行:中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址:WWW.economyph.com

责任编辑:夏 鸿(电话:010-68308643)

责任印制:石星岳

封面设计:北京红色方块图文设计中心

经 销:各地新华书店

承 印:三河市华润印刷有限公司

开 本:787mm×960mm 1/16

印张:20 字数:276千字

版 次:2005年1月第1版

印次:2005年1月第1次印刷

印 数:0001-4000册

书 号:ISBN 7-5017-6651-7/F·5364

定价:25.80元

---

版权所有 盗版必究 举报电话:68359418、68319282

服务热线:68344225、68369586、68346406、68309176

## 前 言

10 亿人民 9 亿商,全国人民奔小康。致富是每个人的梦想,不分男女老少,也不限于时间、空间。致富是大公的前提与基础,中国不能走国富民穷的路! 在今天的经济大潮中,致富或者说公平与效率的有效形式之一,恐怕就是人人就业。任何一个国家,就业都是个大问题,也是个难题,现在中学生、大学生毕业待岗和企业待岗人员找工作难就是明证。

从宏观上看,全国每年新增就业人口也就是几百万,因此,我国目前不能保证人人都有工作,更不用说能保证都有合适的工作。开个小店,自己做老板,不仅解决了部分人的就业,也能使每个人体会创业的艰辛,致富的喜悦和自我价值的实现,快速致富。

找工作难吗? 不! 前些日子,广州大学生排队抢购铺面房经商的事,说明商机无处不在。商业意识甚至可以说是一个民族兴旺、富裕的基础,是社会前进的驱动力。关键在于你是否能捕捉商机,也就是说,你是否具有商业意识。我们正处在一个转型社会,应该勇于实践、善于实践,在“开店”中增长才干,积累财富,才能满足人们日益增长的物质需求,个人、家庭与国家才会稳定、发展。

编 者

2004 年 7 月 28 日



## 写在前面的几句话

虽未调查,但也相信:如今手上拿着10万、20万元的人不会少。但拿这说多不多、说少不多的钱进行投资却让人很伤脑筋。

有一个真实的事例:在日本,曾有过一个巨型钢铁厂用停工的炼钢炉培养食用菌的事。后来这个“创举”失败了。现在,越来越多的企业家们认识到“重操旧业”的必要性,要“回归本行”,不再涉足那些陌生的行当。

这种教训也同样适用于跃跃欲试、梦想创办自己企业的你。记住一句老话:做生不如做熟。但即使是你所熟悉的行业,你是否有独到见地?你是否发现了别人尚未看到的商机?这对你能否成功同样十分重要。

虽说你一定要选择有经验和有兴趣的工作,但同时必须注意:你所选择的事业本身必须有发展前途,前景可观。如果你所选择的业种本身效益不佳,或者前景不妙,你就很难成功。

有句老话说得好:光说不练假把式,光练不说傻把式,又说又练才是真把式。事实上,是有那么一批人已通过实践,不仅把手里有限的钱给盘活了,而且还把这些资金变成了一份事业,无论是精神上,还是物质上,他们都得到了令人欣喜的回报。他们成功创业的例子,相信能给你一些启迪。

## 目 录

前 言/1

写在前面的几句话/1

### 饮食类

打怀旧牌赢得顾客的汤丸店/2

物美价廉的滋补靓汤店/5

鹿茸炖品专门店/8

因“健康”受宠的糙米加工店/11

五千元成就“芽菜王”/14

净菜外卖店/17

别出心裁开“茶吧”/19

民以食为天 米铺好赚钱/22

自酿啤酒坊,赚钱没商量/25

以艺术做卖点的酒吧/28

特色凉菜小作坊/30

迎合饮食新潮流的玉米面食馆/32

开间娱人娱己的咖啡店/34

老少咸宜的甜品店/37

健康时尚的“醋吧”/40

靠批发打开销路的特产店/43

个体面包坊力揭品牌蛋糕店/46

全天候粥店生意旺/49

新鲜贩卖饮品店/52

利人利己的家庭餐馆/54



- 以花为肴的鲜花小餐馆/57
- 在人口稠密的地方开个牛奶店/59
- 适应城市快节奏的素凉菜店/61
- 小本投资蒸包店/63
- 物美价廉的冰淇淋屋/66
- 快餐热炒两不误的茶餐厅/69
- 纯天然果蔬美容吧/72
- 靠钻研茶经赢得回头客的茶叶店/74
- 四季皆宜的鲜榨果汁屋/77

## 服饰类

- 乘“需”而入的旗袍店/80
- 毛线编织服饰店编出锦绣“钱途”/83
- 夏日好赚钱的个性T恤店/86
- 新思维经营传统服装店/88
- 专做“高人”的服装生意/90
- 野外服饰店/93
- 深受年轻人欢迎的腰带专门店/96
- 投资凸显个性的帽店/99
- 不仅仅卖丝绸的丝绸产品店/102

## 休闲类

- 干花店生存要靠“大单”/106
- 吸引人眼球的“人体克隆”产品店/109
- 乐器调音及相关品专卖店/112
- 受年轻人追捧的Q版小漫画店/114
- 另类花哨钥匙店/117
- 温馨舒适的家庭小书吧/120



家居饰品店/122

演绎时尚与精彩的贴纸照相馆/124

有“钱”途的手工饰品专卖店/127

填补市场空白的卡通提包店/129

三万元开间美甲店/132

“小资生活”用品店/135

户外用品专卖店/138

悠闲自得钓具店/141

无可限量的色彩工作室/143

“玩”出一家模型店/147

考眼光的古玩店/149

受白领欢迎的软雕家饰店/152

纸艺制作工作坊/155

成人益智玩具店/158

三万元起家开宠物寄养中心/160

宠物服饰店/163

创意奇巧的DIY香皂店/165

“哈宠族”青睐宠物写真馆/168

民俗风情佩饰店/171

海产类工艺品专卖店/173

新潮时尚的树脂花专门店/175

吸引年轻人的纯银黏土店/178

自制礼品包装小店/181

个性珠宝专卖店/184

到民间搜寻货源的工艺店/186

特种材质花卉大受热捧/189

审美与技术一个都不能少：“时装改造店”/191

艺术加实用的蜡染专卖店/194





## 其他类

女性饰品专卖店/198

好“钱程”的镜子店/200

晴雨都有生意的特色伞店/203

“钱途”不可低估的“心吧”/205

闻香致富的香草盆景店/207

盈利空间大的“墨盒灌注”店/210

VCD刻录店空间无限/213

多种经营的园艺店/215

为人扮靓的化妆专门店/218

儿童时尚家具店/221

玩具租赁店/224

零风险开个网上商店/226

开个让心情开放的花店/229

读者定位清晰的各类书店/232

话机清洗店/236

靠“特色”吃饭的藤品店/238

从街边走进店堂的美鞋店/241

靠创意起家的私家园林店/244

市场需求大的条形码店/247

填补市场空白的“袖珍”印刷店/250

婚礼用品专门店/252

开间环保新潮的电池租赁店/255

数码彩色名片工作室/258

开家婴儿浴室按摩店/260

在家轻松养观赏鱼/263

入墙衣柜专卖店/266

特色枕头专卖店/269

开一间中档眼镜店/271

吸聚城市“快读群”的租书店/274

加盟品牌灯饰专卖店/277

房地产带旺生意的锦旗店/280

靠质量取胜的防盗门生意/283

打健康牌的消毒产品代理店/285

风险小利润高的学生托管中心/287

利润可观的旧书报经营业/290

校园里的“学生用书交易中心”/292

裱画店顺时应势好赚钱/294

个性化文化用品店受欢迎/296

“快餐式”礼品印刷店/299

越办越红火的电脑培训班/302

即是实用品又是工艺品的家居布艺店/305

小本创业正逢时(后记)/307







## 打怀旧牌赢得顾客的汤丸店

### 创业精彩回放

瑶从亲戚那里拿到了解放前驰名广州的“汤丸王”老品牌，在老店地址上用新概念开起了新店，采用西餐厅装修，大力开发适合年轻人口味的新产品，重视外卖，每日收入可以达到900元。广州人喜吃汤丸的习俗历史悠久，但近年来超市里速冻汤丸的流行，广州市已很少有只以售卖汤丸为业的店铺。正是物以稀为贵的缘故，瑶新近在江南西路的“汤丸王”采用完全手工的制作方法，勾起很多人尘封的美食记忆，生意一直很好。

瑶在广州土生土长，她的一位远亲就是解放前驰名广州的“佳叔汤丸王”的嫡系后代，鼎盛时期在广州市曾开出了五六家大型分店。但近些年由于城市建设需要拆迁，加上超市里边的速冻汤丸盛行，这位亲戚早已经不再经营汤丸生意，移民去了澳大利亚。年轻的瑶从小就爱吃汤丸，长大后看到广州市满街充斥着凉茶铺与粥粉店，就是没有看到汤丸店，想到自己为什么不可以开一家呢？恰巧澳大利亚的亲戚回国探亲，她就提出了自己的想法，亲戚欣然表示愿意将自己家“祖传”的技艺教给她。于是瑶从亲戚那里拿到了汤丸“秘笈”，并且在还没有开店之前，就聘用了一名年轻的广州点心师傅，让亲戚在家里给他演示如何做汤丸，并且向师傅许诺，开店成功后利润分成算上他的一份。当聘用的王师傅学成之后，她又聘用了一名师傅在家中继续和王师傅实践，那些天，家里天天都有吃不完的汤丸。另外一方面，她也开始寻觅合适的铺址，优先考虑的是亲戚“佳叔汤丸王”从前所在的地方，因为那里肯定有群众基础。曾开过4家店铺的环市路虽然依旧人声鼎沸，但住宅区实在太少了，铺租又太高。最后还是决定开在了性价比合理的江南西路，40平方米临街铺面月租金也只要4500~5500元，这里的住宅区却容纳了6万名居民，很多老年人与中年人还记得当年“小个儿汤丸圆又圆”的乐趣与口福。

### 市场“钱”景

既然是快餐时代，像汤丸这样简单可口、方便携带的食品就应当更加有市场；



而美食文化发展到一定阶段后,常理上都会出现复古情致,只要包装得体,为老美食注入新概念,就一定会在顾客中取得事半功倍的效果。

### 风险提示

但值得提醒的是:成也萧何,败也萧何。正因为现在是快餐时代,既然超市里有现成的汤丸可以买回去现煮现吃,人们又何必要到你的店里去买呢?再说,现在好吃的东西也多了,人们的口味也变了,未必像以前没什么吃的时候那样热爱汤丸了。瑶是幸运的,她得到了一块金字招牌,这本身就有无形的市场号召力,否则,小店能否赚钱,还是个未知数。

### 盈利宝典

汤丸制作虽然简单,也并没有什么诀窍,要想口感比别人好,只有在精、磨、细、做上下功夫,选料不能差丝毫,磨浆、搓圆的时间与火候都要标准。也只有这样,才可以与超市里的速冻食品去竞争。另外,本着包装老品牌的计划,瑶将店铺精心装修,内部采用西餐厅布置风格,主色调则用传统“大吉大利”的红色,与附近一堆堆杂乱的粥粉店相比,显得既整洁高雅又有亲和力。开业后,她大力派发外卖传单,增加外卖员工人数,还在店里放起了徐小凤的《卖汤丸》来招揽顾客——那时的歌星,那时的美食,似水流程里有着多少美好记忆!于是很多年轻与年老的顾客纷至沓来。而王师傅他们也根据年轻人的口味开发研制了花生糊汤丸、香芋西米汤丸等很多新品种,光顾的人就更多了,由于生意兴隆,外卖不断,现在光是店里的伙计就不下十人,每天收入经常可以达到900元。

### 首期投资

铺租与押金	15000元
装修费	20000元
首次进货费用	7000元
设备费	8000元
人工	6000元

水电杂费	1000 元
投资额	57000 元

### 收益分析

月租金	5000 元
补充进货	13000 元
人工	5000 元
水电杂费	1000 元
收入	27000 元
月平均利润	3000 元





## 物美价廉的滋补靓汤店

### 创业精彩回放

秋高气爽的季节又到了，老广州又开始煲起了传统靓汤，中年妇女阿月新开的虫草店可以说是“生恰逢时”，由于将售卖虫草半成品与餐饮业结合起来，因此，自开业以来就生意火旺，在周末，每日的柜台收入就可以达到1000元以上。

阿月从前虽然也接触过医药行业，但并没有非常在意滋补品市场。后来在上世纪90年代初看到有亲戚从青海、西藏等地带了一些珍稀药材来广州，才第一次认识到滋补品生意利润非常可观，利润率可以高达100%以上。但看到亲戚从青海高原上搞来的冬虫夏草要卖2000元100克，节俭惯了的阿月又认为非常不合理，说：“照你这个价格，广州市只有阔佬才吃得起。”亲戚怪她多事，说自己在西部高寒地带跋涉采购也是很费事的，再说，什么叫珍稀产品，就是少之又少，自古至今，就是这个价，物以稀为贵嘛。

到了上世纪90年代末，阿月看到电视上播放了国家在广东省投资新建虫草人工养殖基地，其培植出来的虫草功效、味道、汤色都毫不逊色于天然虫草，而其价格却只有天然虫草的六分之一，由此萌生了售卖人工虫草的想法。

虽然清楚知道虫草自古以来都是滋补品，但谨慎的阿月还是害怕其中有浮夸的成分，于是特意从厂家买回了10包虫草，分别做成各种食品，拿给亲戚朋友品尝，甚至还送2包给正在患糖尿病的哥哥，结果是绝大多数人都认为人工虫草的质地、口感不错，少数人则提出疑问：到底是虫草的效果好还是你阿月煲汤的技术高呀？——这不禁提醒了她：何不办个虫草专卖店，既零售干货，又售卖做好的虫草汤与点心？

经过女儿精密的计算，并做过了无数次实验，阿月算出了在不淡化虫草效用的基础上，最小成本的一碗百合雪耳虫草汤的合理价格应当为15.3元，于是决定其零售价格为15元，而乌鸡虫草汤与木瓜虫草汤等的成本价则在4.5~8.9元不等，都定为10元一碗。这样一来，就使她的店在开业之后至少有5种平易近人的“靓汤”可供“爱汤一族”选用。



## 市场“钱”景

在日子越过越好的今天，普通百姓越来越重视身体健康的今天，旨在增强身体免疫能力、调节内分泌的益补性饮品必将受到更多人的喜爱。难怪阿月店里的伙计说：“这年头，选与健康美容有关的行业入市，总是有得做的，看看电视什么类广告最多就知道了。”阿月自己也说：“广州现在像我们这样的虫草专卖店还只有3家，市场潜力还相当大，因此有得做。”

广东本地人素有饮汤的习惯，人工培植的虫草价格贴近老百姓购买能力，将会成为新型“靓汤”而走俏市场。

## 风险提示

虽然价格已经大幅度下调，但虫草毕竟属于贵重药材，在其售卖上所花费的成本比较巨大，承担风险自然也比一般餐饮业要高。

## 盈利宝典

谁说50多岁的妇女就不要创业？阿月的成功正是因为她深深理解，创业应当选择自己熟悉的和年龄层次适合的行业。把保健品售卖与餐饮业结合起来，是一条非常新颖的思路，也是今后其他的保健品销售可以考虑选择的道路。

另外，因为售卖的到底是食品，库存不要太大，防止放在一楼的时候发霉变质，也容易被老鼠咬。为了节约成本，更为了环保，阿月与进货厂家联系，将每日用来店里烹饪的虫草用大包装运来，而卖给顾客的则用小包装。

## 首期投资

铺租与押金	9000元
装修费	8000元
首次进货费用	20000元
人工	1600元
水电杂费	300元
投资额	38900元

## 收益分析

月租金	3000 元
补充进货	20000 元
人工	1600 元
水电杂费	300 元
收入	27000 元
月平均利润	2000 元